

Preparémonos para el "Mercado Común"

Jaime Camps Rabadá (*)

El tiempo vuela y de no torcerse las gestiones, antes de que nos demos cuenta estaremos en competitividad dentro del Mercado Común.

¿Está la cunicultura española dispuesta para esta circunstancia?

¿Nos preparamos para ello? ¿Qué ocurrirá?

Hace años nuestros precios del conejo vivo *eran* inferiores a los franceses e italianos, últimamente debido a recesiones en estas naciones y por la inflación en España que ha crecido a ritmos muy superiores, nos hallamos ya casi a la par.

Podemos vaticinar que en los pocos años que nos restan, los precios de mercado estarán equilibrados. No tendremos pues la opción de exportar por precio.

La cunicultura española, cada uno de los que estamos interesados en su desarrollo y éxito, debemos pensar en las maneras de entrar en el Mercado Común mediante:

Exportaciones de carne, pieles o conejos vivos.

Evitando que seamos nosotros los importadores.

Para ello, debemos fijarnos una estrategia que puede ser la respuesta a cada una de las siguientes preguntas:

¿A quién?

¿Cómo?

¿Cuándo?

¿Cuánto?

—¿A quién?— Las nueve naciones actuales llegarán entonces a la docena. Todas son posibles compradoras, aunque por volumen de consumo debemos pensar básicamente en Francia e Italia. Las otras tienen menos importancia —aparte de Inglaterra que consume poco, pero exporta—. Por vecindad —atención a la carestía del transporte— estará Portugal además de Italia y Francia.

—¿Cómo?— Debemos ofrecer un *precio adecuado y la calidad* que exige el consumidor.

En cuanto a *precio adecuado*, en momentos en que no serán apoyadas las exportaciones y por tanto sin confiar en precios subvencionados, la única forma de reducir precios es *aumentando la productividad*.

La productividad promedio en España es *muy baja*, teniendo en cuenta la gran incidencia del minifundio. Convendría mirar con detalle aspectos de selección de líneas autóctonas, explotación de "híbridos" selectos, mejorar ambiente (calorifugación de locales, temperatura en invierno, humidificación en verano), etc., etc. Tenemos la ventaja de la rapidez de mejora de productividad de los conejos.

(*) Dirección del autor: Gallina Blanca Purina, S.A. — Barcelona.

Debemos evitar la situación de los criadores de ganado vacuno lechero que han exigido y confiado en los aumentos del precio de la leche, sin poder cambiar rápidamente la productividad y con ello perderán oportunidad de confirmar los menores precios de producción de leche en el Mercado Común.

En resumen, obtener suficientes beneficios, no sólo por incremento del precio de venta —que tendrá su tope— sino por mejorar productividad o sea por reducir costes de producción.

En cuanto a la *calidad*, creo tenemos en razas y estirpes, parecida calidad a los países más adelantados y en sistemas de sacrificio incluso mejor, por el gran avance realizado en los últimos cinco años. Sólo que la presentación deseada en los otros países es de *mayor peso*, cosa que no sería problema, pues son 15 días más de engorde.

En Francia la presentación más corriente es con "manchons" o sea, con patas enteras con su piel, pero también existen y cada día más, las canales limpias para cocinar, como presentan los mataderos industriales aquí en España.

Si el peso español promedio es de 1.200 Kg. la canal, en Francia e Italia las prefieren de 1.500 Kg. (2.500, vivo).

Sería conveniente hacer las ofertas a través de Agrupaciones de cunicultores a nivel del Estado o como mínimo Regionales, o directamente desde grandes mataderos siempre coordinados con un Organismo Oficial o Paraestatal.

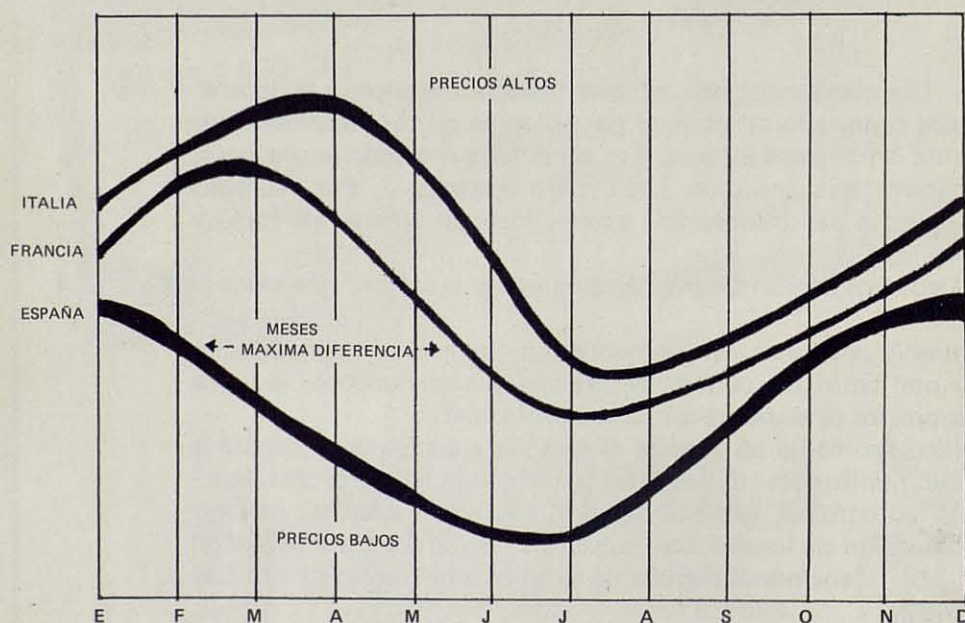
—¿Cuándo?— Hay oportunidades todo el año, pero se da la circunstancia de que las curvas cíclicas de precio del mercado italiano y francés son algo distintas a la española. He realizado tres curvas con los precios promedios mensuales de los últimos cuatro años de los mercados de:

MIN de Rungis (Francia) "Cuniculture"

Mercado de Milán (Italia) "Selezione Suinavicunicola"

Mercado de Bellpuig (España) "Cunicultura"

para poder comparar, no el precio de venta, sino los momentos de precios altos y bajos en las tres naciones exponemos la gráfica adjunta:



...a cuerpo de Rey !



EL SOL SA

Los piensos **EL SOL SA** para conejos proporcionan a los animales el más completo alimento para cubrir sus necesidades de reproducción y engorde.

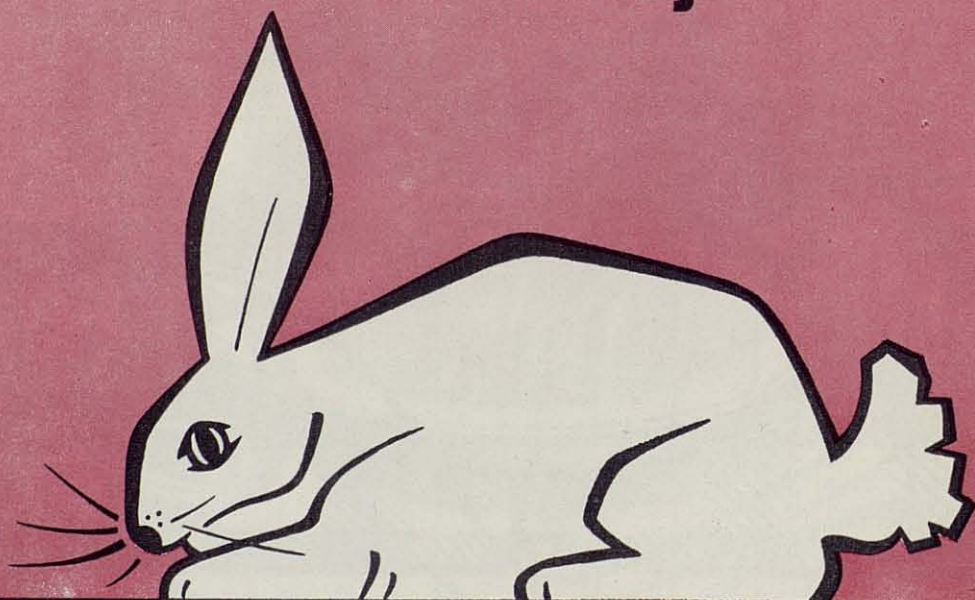
Todo cunicultor, tanto industrial como aficionado, puede estar seguro de criar a sus conejos a cuerpo de rey, con piensos **EL SOL, S. A.**

PIENSOS EL SOL, S. A.

Lepanto, 1-15. — Vilafranca del Penedés. — Tel. 890 37 00

LEPORIN LAFI

cura y previene
las enfermedades
de los conejos



Lafi

LABORATORIO FITOQUIMICO CAMPS Y CIA., S.L.
Ctra. Nal. 152, Km. 24 · Telf. (93) 870 27 00 · LLISSA DE VALL (Barcelona)

Puede verse como Francia e Italia tienen los momentos de precios más altos entre Febrero y Mayo, cuando en España, por la mayor oferta de primavera, son momentos de precios decrecientes. Sería interesante ofertar principalmente en estos tres o cuatro meses para conseguir mejores precios. Nuestro exceso de producción (oferta) se corresponde con su mayor demanda (altos precios).

—¿Cuánto?— Los tres países citados (Francia + Italia + Portugal) tienen un consumo anual de unas 450.000 Tm. de carne de conejo. Un 8 por ciento de esta cifra viene importada de Hungría, Inglaterra y China. Son por tanto 36.000 Tm. las cifras actuales con las que entraríamos en competitividad. Cifra que puede ser mucho más alta dentro de pocos años. Para mejorar la rentabilidad de la cunicultura española y afianzarla como potencia en el Mercado Común, conviene aumentar la productividad sin aumentos significativos de los reproductores existentes, de forma que el aumento de producción tenga una salida hacia el Mercado Común.

Dentro de los 3,5 millones de conejas existentes en España —aproximadamente— sólo unos 2 millones pueden ser objeto de mejora de productividad. El resto está en un minifundio, que no calculo por ser de cambio lento por la dificultad de comunicación. Dentro de estos dos millones, a sólo 4 gazapos más por coneja, son 9.000 Tm. que representan el 25 por ciento de las necesidades de compra exterior de los países europeos. Debemos ponernos alguna cifra como objetivo. ¿Por qué no ésta?

De no lograr este aumento de productividad, la dirección de la oferta sería a la inversa con grave quebranto de la rentabilidad y del futuro de la cunicultura en España.

Resumen y recomendaciones

Conviene aumentar la productividad de las operaciones cunícolas españolas de promedio, para entrar en el Mercado Común de forma positiva y escoger los meses de primavera para insistir en la oferta ya que es cuando estamos más competitivos.

Hoy es el momento de iniciar la búsqueda de los múltiples factores para aumentar la productividad. En toda granja existen. Mañana podría ser tarde.



cunicultura

constituye una publicación indispensable para todo cunicultor, pues en ella no sólo encontrará abundante información técnica y práctica, sino que a través de sus anunciantes y Guía Comercial por secciones podrá hallar las referencias que necesite para la adquisición de jaulas, piensos, instalaciones, medicamentos, vacunas, animales selectos, libros y todos aquellos elementos que puedan resultarle de utilidad.

Consulte la Guía Comercial para programar sus compras, ya que las firmas que colaboran en ella hacen posible la continuidad de «CUNICULTURA».